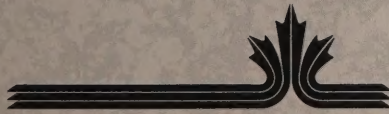
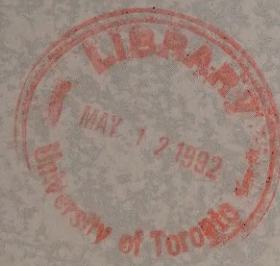


Malting

CAI
IST 1
-1991
M14



Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology
Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

CA1
IST1
-1991-
M14



I N D U S T R Y P R O F I L E

1990-1991

MALTING

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

The malting industry comprises firms primarily engaged in the conversion of whole-grain barley into malt. Malt is produced from selected premium-quality barley that has been cleaned, steeped, germinated and dried to effect biochemical changes within the grain. Malt is the basic raw material used in brewing beer and in distilling as well as in various food and confectionery industries.

Malt production is a fairly small industry in Canada, as it is in most countries. Total industry shipments in 1991 were valued at an estimated \$217 million (Figure 1). Exports amounted to \$87 million the same year. Imports tend to be specialty malts not made in Canada and are negligible. Total employment until recently has been declining in the industry and is not likely to grow much beyond 500 people.

In 1991, approximately 538 000 tonnes of malt were produced in Canada. About 290 000 tonnes of this total were used domestically and the remainder were exported. In that year, virtually all Canadian malt for domestic use was purchased by the brewing industry. Distilling and food processing firms account for a maximum of 10 000 tonnes annually, although distiller requirements fluctuate significantly from year to year. Export markets for malt include the Pacific Rim (primarily Japan) and, to a much lesser extent, the United States, the Caribbean area and South America.

There are five malting plants in Canada, three of which are owned by the largest firm, Canada Malting. A public company, Canada Malting has plants in Calgary, Thunder Bay and Montreal, which collectively represent between 65 and 70 percent of total industry capacity. This firm has also acquired substantial malting operations in the United States and the United Kingdom. With eight plants in three

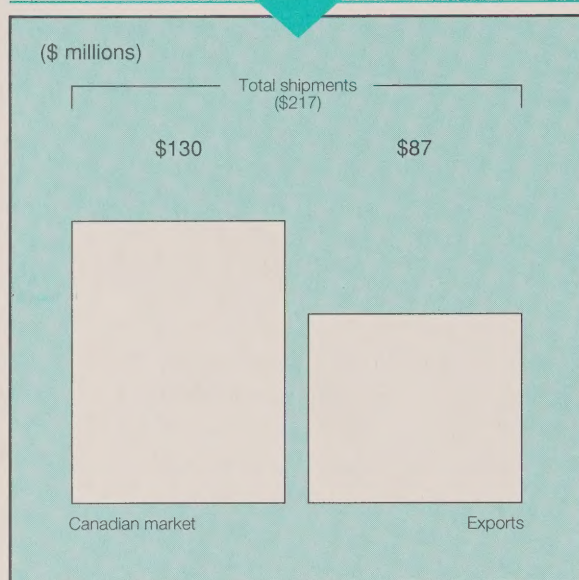


Figure 1 — Canadian Market and Exports, 1991

countries having a total capacity exceeding 800 000 tonnes, Canada Malting is now considered to be one of the largest maltsters in the world. Dominion Malting and Prairie Malt each own and operate a single plant in Manitoba and Saskatchewan, respectively.

Canada Malting and Dominion Malting, the two oldest firms, have had long-standing relationships with Canada's major breweries. Canada Malting has as its two major shareholders Labatt Breweries and Molson Breweries, while Dominion Malting was the chief supplier to Carling O'Keefe prior to the merger of Molson and Carling O'Keefe in 1989. Both of these malting firms supply large portions of their annual production to these two breweries. Dominion Malting is an affiliate of Archer Daniels Midland (ADM), whose headquarters are in Decatur, Illinois. ADM has extensive assets in various grain-processing industries, including malting, animal feed manufacturing and flour milling. Prairie Malt, which is owned jointly by the Saskatchewan Wheat Pool and Schreier Malting of Sheboygan, Wisconsin, exports about 70 percent of its production.

Production takes place in fairly large, capital-intensive facilities. The cost of malting barley generally makes up at least 60 to 65 percent of the product's final selling price to the domestic brewing industry. Processing costs make up another 20 to 25 percent, while fixed costs, transportation and profits account for the remainder.

Performance

In the 10 years up to 1983, the industry enjoyed a period of fairly steady expansion. The total shipments of Canadian

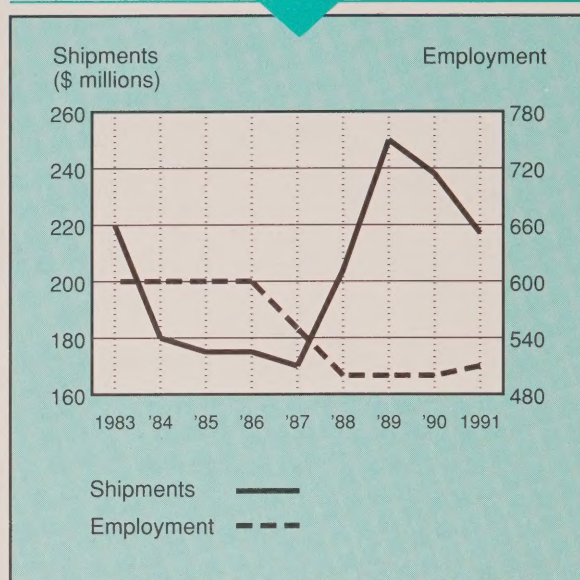


Figure 2 — Total Shipments and Employment

malt rose from about 460 000 tonnes in the early 1970s to 588 000 tonnes in 1983. Demand from Canadian breweries continued to grow after 1975, albeit at a slower rate, levelling off at 327 000 tonnes in 1983. Declining distillery needs during this decade were more than offset by a growing export demand, which increased from about 150 000 tonnes in the early 1970s to some 257 000 tonnes by 1983.

Buoyant market conditions generated significant new industry investment as two new plants came on stream in 1978 and 1980: the first was Prairie Malt in Biggar, Saskatchewan, and the second was established by Canada Malting in Montreal. Others were also modernized and expanded during that period. By 1983, eight plants were in operation, six of which were operated by Canada Malting.

The 1980s was a decade of uneven growth and significant change in the malt industry (Figure 2). By the early 1980s, market demand in most Western economies, including Canada's, had matured as a result of slow population growth and static consumption of alcoholic beverages. The economies of virtually all the developing countries, which account for the large majority of the world's malt imports, suffered during the global 1981–1982 recession. Developing countries began to face balance-of-payment problems and foreign-currency shortages, which made sales to these markets not only less predictable but also less profitable. In addition, European Community (EC) production and exports were growing rapidly in competition with those of traditional suppliers such as Canada and Australia.

During the peak period for Canadian malt exports in 1982 and 1983, the two largest markets — Japan and the



United States — accounted for 65 percent of exports, with the developing world and Western Europe absorbing the rest. Export sales had fallen to 162 000 tonnes by 1985 and fell even further the following year to 140 000 tonnes, with Japan and the United States accounting for 85 percent of sales. During both 1985 and 1986, export sales to countries other than Japan and the United States, primarily developing countries, fell to around 15 percent or about 20 000 tonnes.

Declining export markets, lack of domestic market growth, low returns on invested capital and the location of older plants on expensive real estate in Toronto and Winnipeg prompted some restructuring during the 1980s. Canada Malting closed three plants between 1985 and 1987. In 1988, the company announced improvements and modest expansions at its remaining plants in Montreal, Thunder Bay and Calgary. Subsequently, very substantial changes were announced for the Calgary plant to make it one of the most efficient and largest in North America by 1992. Dominion Malting and Prairie Malt have also undertaken expansions to their facilities, bringing industrial capacity to about 550 000 tonnes by 1990 and to an anticipated 600 000 tonnes by 1992, once the work at the Calgary plant has been completed.

Additionally in 1991, construction began on a new Alberta-based plant with a planned capacity of 120 000 tonnes. This plant is to be operated by a new member of the industry, Westcan Malting. The first stage of the plant is expected to become operational in 1992, adding further industry capacity.

Net earnings have varied widely, from less than 7 percent in the mid-1980s to around 15 percent on invested capital towards the end of the decade. They have traditionally been cyclical and dependent on the fluctuating prices for malting barley. Prices, volumes and quality of barley vary substantially from year to year, depending on the weather and growing conditions in Canada as well as in other major barley-producing areas such as Australia, the United States and the EC. New investment of between \$80 million and \$100 million has been or will be funnelled by the industry into Canadian-based facilities between 1987 and 1992.

During the late 1980s, the flat demand for alcoholic beverages in most developed countries brought brewers and distillers to the realization that the only viable route to achieving expansion or greater economies of scale was through mergers or acquisitions, which often reflected an international character. In the Canadian context, this was seen in the 1987 sale of Carling O'Keefe to the Australian multinational Elders IXL and in the subsequent merger of Molson and Carling O'Keefe two years later, which reduced the number of major breweries in Canada from three to two.

Similarly, Canadian malting companies established international connections with foreign maltsters in order to maintain a market presence among their much larger corporate

customers. In 1988, Canada Malting purchased Great Western Malting, which has plants in Idaho, Washington and California. The acquisition gave Canada Malting a stake in serving the brewing industry in the western United States, a market that includes Anheuser-Busch, Miller, Heileman and a number of local brewers. The Great Western Malting plants are also well-positioned to export to Pacific Rim locations.

In 1989, Canada Malting purchased Hugh Baird and Sons in the United Kingdom; Hugh Baird is a major malt company, having one plant in England and another in Scotland. This acquisition gives Canada Malting a position in the distilling malt business and in producing specialty roasted malts needed to achieve the wide range of distinctive colours and flavours found in U.K. beers. It also opens an entrance into the EC market.

In 1989, the government of Saskatchewan sold Prairie Malt to the Saskatchewan Wheat Pool and Schreier Malting of Sheboygan, Wisconsin. A year later, the controlling shares of Dominion Malting were sold to ADM. From the point of view of ADM and Schreier Malting, the relatively strong financial base of these two Canadian companies and the opportunity to obtain a stake in a fairly solid, if somewhat slow-growing, Canadian industry made Prairie Malt and Dominion Malting attractive investments. These ownership changes also provide present and future sources of capital to bring about additional operating improvements.

The industry is operating at a slightly lower but much more efficient level of production than in the early 1980s. An upturn in the export market was fuelled by Japan's increased consumption of beer (due to the popularity of dry beers) since 1987 and the return of the Soviet Union to the market with heavy purchases in 1989, following virtually no Soviet imports at all in 1987 and 1988. These factors, combined with poorer barley production in the EC in 1988, placed the expanded and more efficient Canadian malt industry in a position to rebuild its export volumes.

Export sales nearly doubled from 140 000 tonnes in 1986 to 248 000 tonnes in 1991. Although total export sales have increased, this rate of growth may not be sustainable and is heavily dependent on developments in the Japanese market. Canadian maltsters shipped a record 192 000 tonnes to Japan in 1991 but only 15 000 tonnes to the United States and 41 000 tonnes to developing countries.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The industry is linked with and is highly dependent on developments in the brewing industry, which is the major user of malt. The level of Canadian beer sales in domestic and export markets is a key performance factor, since



domestic brewers represent the largest and most stable market of the Canadian malt industry.

Canada's balance of trade in beer is important to the malt industry's performance. If the brewery industry is not able to perform strongly in both domestic and export markets, the malt industry's sales are directly affected. Each million hectolitres of beer exported generates a demand for an additional 13 400 tonnes of malt, while each million hectolitres imported generates a loss in domestic demand of comparable magnitude. The Canadian brewery industry does enjoy a significant positive balance of trade in beer, but its position is eroding. In 1982, the value of exports was 10 times that of imports. By 1989 however, the proportion had slipped to less than three times the value of imports, where it has remained.

The industry has ready access to its main raw material, as Western Canada is a major producer and exporter of malting barley. Although weather conditions cause fluctuations in the quality and quantity available, the industry can normally count on the availability of premium malting barley. The industry also requires adequate supplies of competitively priced natural gas, and this is readily available to Prairie plants. Traditionally, the administered price of six-row barley has usually been higher than that paid for this key input by competitors in the U.S. market although two-row barleys are more similarly priced in the two countries.

Export market demand for Canadian malting barley also is generally good. Climatic considerations preclude all countries with breweries from attaining self-sufficiency in malting barley. Canada produces excellent malting barley and, as world malting capacity grows, importing countries have the option of importing malting barley rather than malt.

The U.S. industry is constrained from being a major malt exporter by its large domestic market, which requires such great quantities of malting barley that only limited amounts are available for export. U.S. maltsters produce more than 2.25 million tonnes of malt for domestic use. U.S. farmers also tend to grow what have traditionally been the high-yielding, white aleurone, six-row barley varieties required in the domestic market and less of the two-row varieties required by the export market. Apart from some limited specialty purposes, Canadian blue aleurone six-row barley varieties are not acceptable to brewers in the U.S. market.

More two-row barleys are grown in Canada than in the United States, and Canada exports more of both malting barley and malt than the United States. Canadian price spreads between the six-row and the two-row varieties are smaller than those in the United States. Competitive pricing and a greater supply of two-row varieties enables Canadian

maltsters to benefit from incremental export sales to the United States, primarily of two-row malts. These are normally valued at between \$5 million and \$10 million annually.

The industry faces a number of transportation constraints. Plants in the Prairie provinces are a long way from the large central Canadian market and, in the case of exports, far from all-season, ocean-shipping terminals. Container availability and handling costs represent an additional constraint for export shipments. As a result, the inland transportation and handling component in delivering Canadian exports is greater than the comparable delivery costs facing EC and Australian maltsters. Transportation costs to many Latin American and African destinations are not competitive with those of other major malting regions in the southern hemisphere.

The federal *Western Grain Transportation Act* (WGTA) helps to offset some of the rail transportation costs to port. Its provisions are also available to assist unprocessed malting barley exports. Thus both Canadian malting barley and Canadian malt are eligible for the WGTA rates.

In addition to transportation considerations, the Canadian industry must deal with a regulatory environment that tends to be more rigorous than that facing U.S. competitors. At the provincial level, malting companies are required to maintain noise and particle emission levels within acceptable standards. At the municipal level, malting companies in some locations face special site requirements such as those regarding the disposal of large volumes of waste water.

The technology employed in malting has reached a fairly mature level on a global basis. On a plant-by-plant basis, Canadian malting technology and the scale of operation of individual Canadian plants compare favourably with those of competing exporting countries. North American plants are fewer in number but significantly larger and generally more efficient than their European counterparts.

Corporate vertical integration of brewing and malting has an impact on domestic sales patterns in both Canada and the United States. Major American breweries such as Coors operate their own malting facilities. Anheuser-Busch, Genesee, Stroh and Miller also have some malting facilities. Such organizations, which produce malt for some or all of their own breweries, account for an estimated 25 to 30 percent of U.S. malt output. Although the population of the western United States has grown in recent years, resulting in a concomitant increase in the market for beer, this shift in demand is being met with some new malthouse construction by Anheuser-Busch in the Pacific Northwest. Since malt is a freight-sensitive commodity, the proximity of the large, well-developed U.S. malt industry to U.S. breweries gives it some advantage in its own domestic market, with limited opportunity for Canadian export sales.



Trade-Related Factors

World markets for barley and malt have become increasingly affected by government intervention. In the EC, customs tariffs on malt and malting barley have been replaced by an import levy system. High variable import levies, high export restitutions (export subsidies) and other significant incentives available to EC farmers under the Common Agricultural Policy to increase barley production have had a devastating effect on Canadian malt exports. The EC has become not only self-sufficient but also a major world supplier of malt, providing more than 60 percent of world malt exports, rising to nearly 90 percent when shipments among EC countries are included.

In response to these EC initiatives, which have made that region a prominent world supplier not only of malt but also of other grains like wheat, recent U.S. farm legislation and export policies have focused on making U.S. grain more attractive on international grain markets. Malt has been eligible and has received export subsidy assistance under the U.S. Export Enhancement Program since 1987.

The existing relatively low tariffs on malt and malting barley are not significant barriers to trade in North America. The Canadian tariff on malt from countries having Most Favoured Nation (MFN) status with Canada is 0.73 cents per kilogram, compared with \$2.30 per tonne for malting barley. Canadian tariffs on these same items coming from the United States under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) as of 1 January 1992 are 0.40 cents per kilogram for malt and \$1.38 per tonne for malting barley. Under the FTA, which came into force on 1 January 1989, both Canadian and U.S. customs duties on these products are being eliminated in 10 annual, equal steps, making them duty-free by 1 January 1998.

The U.S. tariff on malt from MFN countries is 0.66 cents U.S. per kilogram, compared with 0.23 cents U.S. per kilogram for malting barley. U.S. tariffs on these same items coming from Canada under the FTA are 0.30 cents U.S. and 0.10 cents U.S. per kilogram, respectively, effective 1 January 1992.

In the case of Japan, total malt imports can be stipulated by a Cabinet order, with no customs tariffs on those imports. Beyond the quota limit, the tariff is 25 yen¹ per kilogram. Since the purpose of the Japanese quota is to protect domestic malting barley production, which is fairly small, large volumes of malt are still imported. Canadian malt has a good reputation in Japan, so the quota and the tariff structure have not been significant factors in hindering Canadian shipments.

Canadian federal legislation requires import licences for both malting barley and malt. These licences are generally

granted for only minor amounts of specialty malts not available from Canadian sources.

The FTA could eventually require Canada to eliminate the import licences on both U.S. malting barley and malt. This action would occur at some future point if there is concurrence that the level of government support programs in the United States for barley or malt is equal to or less than the level of government support for these same commodities in Canada. Canada, however, reserves the right to require end-use certificates for malting barley in order to maintain its quality grading system for grains.

Under the FTA, Canada has agreed to eliminate WGTA subsidies on products shipped to the United States through Western Canadian ports. Malt shipments to the United States in transit to third countries are not affected. At the present time, the operation of the WGTA is under study as part of the Agriculture Policy Review sponsored by Agriculture Canada.

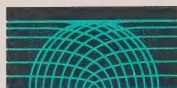
Technological Factors

Plants are becoming more and more capital-intensive with the installation of newer equipment designed to reduce labour, to be more flexible and to handle larger volumes of grain at one time. Large plants are becoming the norm as plant designers and owners attempt to achieve optimum scale economies.

Highly specialized malt plant technology is available to the Canadian industry but must be imported from European or U.S. sources. Since the capital cost of a state-of-the-art malt plant is extremely high, significant new investment is hard to justify in static demand conditions, particularly in the highly cyclical agricultural commodity markets and uncertain export markets. With only a few exceptions, given the mature condition and small size of the industry, firms have limited their capital investments to incremental improvements involving modernization or expansion of existing facilities over an extended period of time rather than construct large new plants. Much of this incremental investment has been undertaken to improve efficiency and protect existing market share in a static market over the longer term.

The characteristics of malting barley largely determine the nature and quality of the beer produced. The starch-converting and germinating qualities of malting barley also greatly affect production costs for both malt and beer production. Improving malting barley varieties using the latest biotechnologies can advance the quality of brewery products. Through the latest plant-breeding techniques, variety improvements are under way to increase the natural shelf life of beer, eliminate chill haze and improve the malting characteristics while trying to

¹As of February 1992, one yen equalled C\$0.009266.



develop superior agronomics. Research has resulted in the development of improved varieties of barley. Evaluation of experimental malting barley varieties is an integral part of the research efforts on which Canadian maltsters and brewers collaborate. Plant breeding and development work on varieties of malting barley are areas in which Canada has been recognized as a leader.

Evolving Environment

The future of the Canadian malting industry will continue to be shaped by developments in the brewing industry and the continued ability of that industry to compete in domestic and export markets. These developments will be strongly linked to changes in consumer tastes (i.e., competition with other beverages), demographics and social views towards consumption of alcoholic beverages. Another contributing factor is changes in brewing production techniques, including the use of more adjuncts (substitution of malt with other commodities such as corn or artificial enzymes, which are becoming more commonplace in brewing and distilling processes).

The outlook in the Canadian market, as in many developed countries, is one of static consumption of alcoholic beverages. The future success of foreign brands of beer not containing Canadian malt will also be a factor. Growth prospects for Canadian-based maltsters, as well as those in Australia and the EC, lie in the export market. After two or three years of strong growth, driven largely by Japanese consumer interest in dry beers, that market can be expected to stabilize at current levels of demand for the next two years. Over the longer run, demand should continue to increase at 1 to 2 percent a year, as per-capita beer consumption in Japan is still considerably lower than that in other developed countries. This may not be sufficient to absorb all the production scheduled to come on stream without creating some potential excess capacity by the mid-1990s.

The extent to which world markets improve and agricultural policy conflicts between the EC and the United States are resolved will have a major bearing on future industry investment. Increased export sales will depend largely upon the ability of developing countries to improve their living standards sufficiently to permit sustained consumption of non-essentials such as beer. Debt loads in developing countries have an impact on the capability of brewers to import essential inputs such as malt.

The presence of a well-developed U.S. malt industry and transportation cost factors will continue to limit Canadian participation in that market. Even if import licensing is eventually eliminated and the Canadian market becomes less regulated,

two-way traffic should not be significant, at least in the short run. A strong Canadian industry, limited barley supplies, product differentiation and higher transportation costs would be major constraints for U.S. maltsters.

A more integrated North American malt market does seem to be slowly evolving. As a result of major acquisitions, some Canadian and U.S. firms can be expected to co-operate in serving regional and export markets to the extent that transportation costs permit. In addition, the development and production in Canada of new malting barley varieties that may be used in either country (particularly six-row varieties acceptable to U.S. brewers) could also facilitate future trade particularly in malting barley.

The prospect of eventually eliminating import licences under the FTA could result in some further narrowing of malting barley prices between Canadian and U.S. domestic markets. Such a narrowing is expected to discourage two-way trade in such freight-sensitive commodities as malt or malting barley. In the short term, however, different malting barley varieties used in the two countries and corporate linkages between malting and brewing interests would militate against changes in cross-border sales patterns.

Competitiveness Assessment

The malt industry operates in a regulated environment and enjoys a strong position in the domestic market. It is expected to continue to have limited success in export markets. The availability of quality malting barley, cost-efficient plants and competent management will enable Canadian firms to retain their share of traditional North American and offshore markets. The industry has experienced some significant new investment, which places it in a more competitive position than that existing in the mid-1980s. However, strong competition from other barley-producing regions with well-developed malt industries in the EC, Australia and the United States limits Canadian prospects for increasing export market share, which has historically been around 5 to 10 percent of total world exports.

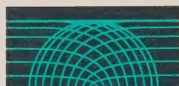
The FTA is not expected to have a major impact on the Canadian malt industry. Even if import licensing is eventually eliminated, the impact of the FTA will be largely neutral. The large, well-developed malt industries in both countries can be expected to continue serving their domestic markets for the foreseeable future.

In the longer run, the ability of the Canadian brewery industry and foreign users of Canadian malt to maintain their positions in their respective domestic and export markets is a major consideration affecting the Canadian malt industry.



For further information concerning the subject matter contained in this profile or in the ISTC sectoral study listed on page 9, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Malting
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2942
Fax: (613) 941-3776



PRINCIPAL STATISTICS^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Establishments	8	8	7	6	5	5	5	5	5
Employment	600	600	600	600	550	500	500	500	510
Shipments (\$ millions)	220	180	175	175	170	204	250	238	217
(thousands of tonnes)	588	501	479	457	469	481	504	518	538

^aData on establishments, employment and value of shipments are ISTC estimates. Because of confidentiality restraints, Statistics Canada combines data on these measures for the malt and malt flour industry (SIC 1094) with those for other food products industries not elsewhere classified (SIC 1099). For the combined statistics, see *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1098). Data on volume of shipments are supplied by Agriculture Division, Statistics Canada.

TRADE STATISTICS^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Exports (\$ millions)	95	50	40	35	45	57	85	88	87
(thousands of tonnes)	257	180	162	140	165	177	204	218	248
Canadian market									
(\$ millions)	125	130	135	140	125	147	165	150	130
(thousands of tonnes)	331	321	317	317	304	304	300	300	290
Exports									
(% of shipments, value basis)	43	28	23	20	26	28	34	37	40
(% of shipments, volume basis)	44	36	34	31	35	37	40	42	46

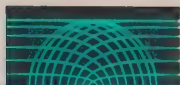
^aData for export values from 1982 to 1987 are ISTC estimates. For other years, see *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly. Data for export volumes are supplied by Agriculture Division, Statistics Canada. All other data are ISTC estimates.

^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels in 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

REGIONAL DISTRIBUTION^a (average over the period 1988 to 1990)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	—	20	20	60	—
Employment (% of total)	—	10	15	75	—
Shipments (% of total)	—	10	15	75	—

^aISTC estimates.



MAJOR FIRMS

Name	Country of ownership	Location of major plants
Canada Malting Co. Limited	Canada	Calgary, Alberta Thunder Bay, Ontario Montreal, Quebec
Dominion Malting Limited	United States/Japan ^a	Winnipeg, Manitoba
Prairie Malt Limited	Canada/United States	Biggar, Saskatchewan
Westcan Malting Ltd. ^b	Canada/United States	Alix, Alberta

^aJapanese interests own a small percentage of Dominion Malting shares.

^bWestcan Malting is a new firm with a single plant expected to come into production in 1992.

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

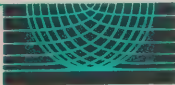
The following study is available from Industry, Science and Technology Canada (see address on page 7).

The Canadian Malt Industry

This document, compiled in September 1990, provides an outline of the evolution and development of the Canadian malting industry including the factors that affect its performance in both the domestic and foreign markets.

Printed on paper containing recycled fibres.





PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Canada Maltage Limitée	Canada	Calgary (Alberta) Thunder Bay (Ontario) Montréal (Québec)
Dominion Maltng Limited	États-Unis Japon ^a	Winnipeg (Manitoba)
Prairie Malt Limited	Canada États-Unis	Biggar (Saskatchewan)
Westcan Maltng Ltd. ^b	Canada États-Unis	Alix (Alberta)

^a Des sociétés japonaises détiennent un faible pourcentage des actions de Dominion Maltng.

^b Westcan Maltng est une nouvelle entreprise dont l'usine unique devrait lancer sa production en 1992.

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

La publication suivante est disponible auprès d'Industrie,
Sciences et Technologie Canada (voir l'adresse à la page 8)

The Canadian Malt Industry

Ce document, rédigé en septembre 1990, présente un aperçu
de l'évolution et du développement de l'industrie canadienne
de la malterie et indique les facteurs qui conditionnent son
rendement sur les marchés intérieur et étrangers.



Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

PRINCIPALES STATISTIQUES^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Établissements	8	8	7	6	5	5	5	5	5
Emploi	600	600	600	600	550	500	500	500	510
Expéditions (millions de \$)	220	180	175	175	170	204	250	238	217
(milliers de tonnes)	588	501	479	457	469	481	504	518	538

^a Les données sur les établissements, l'emploi et la valeur des expéditions sont des estimations d'ISTC. Pour des raisons de confidentialité, Statistique Canada combine les données relatives à l'industrie du malt et de la farine de malt (CTI 1094) à celles des autres industries alimentaires non classées ailleurs (CTI 1099). On trouvera des statistiques combinées dans *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1098). Les données relatives au volume des expéditions sont fournies par la Division de l'agriculture de Statistique Canada.

STATISTIQUES COMMERCIALES^a

	1983	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b	1991 ^b
Exportations	95	50	40	35	45	57	85	88	87
(millions de \$)	257	180	162	140	165	177	204	218	248
(milliers de tonnes)									
Marché canadien	125	130	135	140	125	147	165	150	130
(millions de \$)	331	321	317	317	304	304	300	300	290
(milliers de tonnes)									
Exportations	43	28	23	20	26	28	34	37	40
(% de la valeur des expéditions)	44	36	34	31	35	37	40	42	46
(% du volume des expéditions)									

^a Les données relatives à la valeur des exportations de 1982 à 1987 sont des estimations d'ISTC. Pour les autres années, voir *Exportations par marchandise*, n° 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données relatives au volume des exportations ont été fournies par la Division de l'agriculture de Statistique Canada. Toutes les autres données sont des estimations d'ISTC.

Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces facteurs dans les totaux de 1988, de 1989, de 1990 et de 1991.

RÉPARTITION RÉGIONALE^a (moyenne de la période 1988-1990)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	—	20	20	60	—
Emploi (% du total)	—	10	15	75	—
Expéditions (% du total)	—	10	15	75	—

^a Estimations d'ISTC.

Les malteries canadiennes se préoccupent grandement de la capacité à long terme des brasseries canadiennes et des utilisateurs étrangers de malt canadien de maintenir leur position sur les marchés intérieur et extérieurs.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, ou sur l'étude sectorielle d'ISTC (voir page 10) s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Malterie
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2942
Télécopieur : (613) 941-3776

consommateurs (c'est-à-dire à la concurrence avec d'autres boissons), à la croissance démographique, et aux attitudes de la société face à la consommation de boissons alcoolisées. Un autre facteur est l'évolution des techniques de production de la bière, comme le recours accru aux additifs (produits ajoutés au malt ou le remplaçant, comme le maïs ou les enzymes artificielles, de plus en plus utilisés en brasserie et en distillerie).

Il semble que la demande de boissons alcoolisées se soit stabilisée au Canada comme dans bien d'autres pays industrialisés. Le succès futur des bières étrangères faites à partir de malt étranger aura aussi des répercussions sur l'industrie canadienne. Pour les producteurs canadiens, comme pour ceux d'Australie et des pays de la CE, la croissance dépend des marchés d'exportation. Après deux ou trois ans de croissance en flèche, attribuable, en grande partie, à l'intérêt des consommateurs japonais pour la bière à fermentation lente, le marché d'exportation se maintiendra probablement à son niveau actuel pour les deux prochaines années. À long terme, la demande devrait continuer à augmenter au rythme de 1 à 2 % par année, la consommation de bière *per capita* au Japon étant encore beaucoup plus faible que dans les autres pays industrialisés. Cette augmentation de la demande ne sera peut-être pas suffisante pour absorber l'accroissement prévu de la capacité de production, ce qui entraînerait une capacité de production excédentaire d'ici le milieu des années 1990.

Le niveau de raffinement des marchés mondiaux et la façon dont seront résolus les différends entre la CE et les États-Unis au chapitre de la politique agricole auront une grande influence sur les futurs investissements de cette industrie. La croissance des exportations dépendra dans une grande mesure de la capacité des pays en développement d'améliorer suffisamment leur niveau de vie pour permettre la consommation soutenue de produits non essentiels comme la bière. Le fardeau de la dette de ces pays influe sur la possibilité des brasseurs d'importer des ingrédients essentiels comme le malt.

La présence des producteurs canadiens de malt sur le marché américain demeurera limitée, à cause de la vigueur de la malterie américaine et des coûts élevés du transport. Même si le Canada en venait à supprimer les permis d'importation pour le malt et assouplissait sa réglementation, les échanges entre les deux pays ne seraient pas très importants, du moins à court terme. Les producteurs américains auraient à faire face à des difficultés sérieuses, soit une industrie canadienne bien établie, des approvisionnements limités d'orge de brasserie, une différence marquée entre les produits et des frais de transport onéreux.

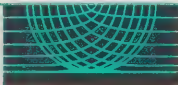
Évaluation de la compétitivité

Toutefois, il semble que l'on voit apparaître un nouveau marché nord-américain du malt, plus intégré. À la suite d'importantes acquisitions d'entreprises, on peut s'attendre à ce que certaines sociétés canadiennes et américaines collaborent pour desservir les marchés régionaux et internationaux, dans la mesure où les coûts du transport le permettent. En outre, la création et la production au Canada de nouvelles variétés d'orge de brasserie acceptables par les industries des deux pays (en particulier, les variétés six-rangs exigées par les brasseries américaines) pourraient aussi faciliter le commerce futur et, plus spécialement, celui de l'orge de brasserie.

L'élimination éventuelle des permis d'importation aux termes de l'ALE pourrait, en diminuant l'écart entre les prix canadiens et américains de l'orge de brasserie, décourager le commerce bilatéral de marchandises dont le prix est aussi sensible aux frais de transport que le malt ou l'orge de brasserie. À court terme, toutefois, les différences variées d'orge utilisées dans les deux pays, et l'existence de liens d'affaires étroits entre les malteries et les brasseries, joueraient contre toute modification au commerce transfrontalier actuel.

La malterie canadienne est fortement réglementée et solidement installée sur son marché intérieur. On s'attend à ce que sa performance au chapitre des exportations demeure modeste. L'accès facile à une matière première de qualité, l'efficacité des usines et la compétence des équipes de production en place permettront aux sociétés canadiennes de continuer leur part actuelle du marché nord-américain et des marchés d'outre-mer. De nouveaux investissements assez considérables ont contribué à rehausser la compétitivité de l'industrie par rapport à ce qu'elle était au milieu des années 1980. Toutefois, la vive concurrence d'autres régions productrices d'orge possédant une malterie bien développée, notamment dans la CE, en Australie et aux États-Unis, est susceptible de faire obstacle à l'industrie canadienne dans ses efforts pour augmenter sa part du marché mondial, qui se situe depuis toujours entre 5 et 10 % de l'ensemble des exportations mondiales.

L'ALE ne devrait pas avoir de répercussions importantes sur la malterie canadienne. Même si les permis d'importation devaient être éliminés, l'impact de l'ALE sera dans l'ensemble plutôt neutre. Les deux pays possèdent des malteries solides et de grande envergure, capables d'alimenter leur marché intérieur dans un avenir prévisible.



d'usines et les propriétaires s'efforcent de réaliser le maximum d'économies d'échelle, les usines de grande envergure sont

devenues courantes.

La malterie canadienne a accès à la technologie la plus avancée dans son domaine, mais elle doit l'importer d'Europe et des États-Unis. Le coût d'établissement d'une malterie à la fine pointe de la technologie étant très élevé, il est difficile de justifier de nouveaux investissements ayant une certaine importance dans un contexte de stagnation de la demande. Cela est d'autant plus vrai dans le cas des marchés des den-

rées agricoles, qui sont hautement cycliques, et dont les marchés d'exportation sont incertains. Comme l'industrie canadienne de la malterie est de taille réduite et est arrivée à maturité, la grande majorité des entreprises ont choisi de limiter leurs investissements, et de moderniser ou d'agrandir très progressivement leurs installations existantes plutôt que d'en construire de nouvelles. Une grande partie de ces nouveaux investissements visent à rehausser l'efficacité de leurs opérations et à protéger à long terme la part déjà acquise de ce marché arrivé à maturité.

Les propriétés de l'orge de brasserie utilisée dans la fabrication de la bière déterminent dans une large mesure la nature et la qualité de celle-ci. Les propriétés diastasiques et germinatives de l'orge de brasserie ont aussi d'importantes répercussions sur les coûts de production du malt et de la bière. Grâce à la biotechnologie de pointe, l'amélioration des variétés d'orge de brasserie peut contribuer à rehausser la qualité de la bière. Les techniques les plus récentes de sélection des végétaux sont sur le point d'aboutir à des variétés d'orge de brasserie plus faciles à cultiver, susceptibles d'améliorer le maltage, d'augmenter la durée de conservation de la bière et d'en réduire le trouble au froid. Ces recherches ont déjà donné des variétés d'orge améliorées. L'évaluation de variétés expérimentales d'orge de brasserie fait partie intégrante des initiatives de recherche auxquelles collaborent les producteurs canadiens de malt et de bière. Le Canada est reconnu mondialement pour son leadership dans la sélection et la création de nouvelles variétés d'orge de brasserie.

Évolution du milieu

L'avenir de la malterie canadienne demeurera tributaire de l'évolution des brasseries et de la capacité de celles-ci de demeurer compétitives sur les marchés intérieur et extérieurs. Cette évolution est fortement liée aux goûts changeants des

le malt et l'orge de brasserie, en 10 étapes annuelles et égales se terminant le 1^{er} janvier 1998.

Les États-Unis imposent des tarifs de 0,0066 \$ le kilo sur le malt et de 0,0023 \$ le kilo sur l'orge de brasserie importés de pays jouissant du statut de la NPF. Depuis le 1^{er} janvier 1992, en vertu de l'ALE, ces tarifs sont de 0,0030 \$ le kilo et de 0,0010 \$ le kilo, respectivement, pour les produits importés du Canada.

Dans le cas du Japon, des *quotas* d'importation du malt peuvent être établis par décret du Cabinet, et aucun droit de douane n'est imposé sur ces importations. Au-delà du *quota*, le tarif est de 25 yens le kilo¹. Ce *quota* sert à protéger la production japonaise d'orge de brasserie. Celle-ci étant assez faible, le pays importe encore de grandes quantités de malt. Le malt canadien jouit d'une bonne réputation au Japon, et ni le *quota* ni les tarifs douaniers ne constituent un obstacle sérieux aux expéditions canadiennes.

La législation fédérale du Canada exige des permis pour l'importation de malt ou d'orge de brasserie. Ces permis ne sont généralement accordés que pour l'importation de faibles volumes de malts spécialisés non disponibles au Canada.

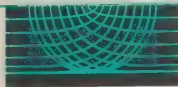
Aux termes de l'ALE, le Canada pourrait se voir forcé de supprimer les permis d'importation pour l'orge de brasserie et le malt américains. Cette mesure pourrait être appliquée si les deux parties convenaient que le soutien accordé à la culture de l'orge et à la fabrication du malt en vertu des programmes officiels américains est égal ou inférieur au niveau du soutien accordé à ces produits au Canada. Le Canada s'est cependant réservé le droit d'exiger des certificats d'utilisation finale pour l'orge de brasserie, de façon à protéger son système de classement des grains selon leur qualité.

Dans le cadre de l'ALE, le Canada a accepté d'éliminer les subventions accordées en vertu de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* aux produits expédiés vers les États-Unis à partir des ports de l'ouest canadien. Les expéditions de malt passant par les États-Unis à destination d'autres pays ne sont pas visées. À l'heure actuelle, l'application de la *Loi sur le transport du grain de l'ouest* est à l'étude dans le cadre d'une révision générale de la politique agricole canadienne, menée par Agriculture Canada.

Facteurs technologiques

Les malteries sont de plus en plus capitalistiques, avec l'intégration d'un nouveau matériel conçu pour réduire la main-d'œuvre, assouplir les méthodes de production et traiter des volumes plus importants de grain. Comme les concepteurs

¹ En février 1992, un yen équivalait à 0,009266 \$ CAN.





malt. L'écart entre les prix des orges deux-rangs et six-rangs

est plus faible qu'aux États-Unis. Des prix compétitifs et des

approvisionnement plus abondants de variétés à deux-rangs

permettent aux fabricants canadiens de malt d'augmenter

légèrement leurs exportations vers les États-Unis, surtout de

malt d'orge deux-rangs. La valeur annuelle de ces exporta-

tions se situe normalement entre 5 et 10 millions de dollars.

Au chapitre du transport, cette industrie fait face à

plusieurs contraintes. Les usines des Prairies sont très

éloignées des grands marchés du centre du Canada, et,

en ce qui concerne les exportations, elles sont loin de tout

port maritime praticable à l'année. La disponibilité des con-

teneurs et leur coût de manutention sont une autre limite

aux exportations. Les frais de transport terrestre et de manu-

tention des exportateurs canadiens sont donc plus élevés que

ceux des fabricants de malt de la CE et d'Australie. En outre,

comme le Canada est à l'écart des grands axes commerciaux

et, en particulier, de ceux qui donnent accès à l'hémisphère

sud, il est moins compétitif que ses principaux concurrents

en ce qui a trait aux coûts de transport vers de nombreuses

destinations d'Amérique latine et d'Afrique.

Les dispositions de la *Loi sur le transport du grain de*

l'ouest permettent aux maltières de récupérer une partie des

frais de transport ferroviaire jusqu'aux ports. Elles s'appli-

quent également aux exportations d'orge de brasserie non

transformée. L'orge de brasserie et le malt canadiens sont

donc tous deux admissibles aux taux subventionnés dans

le cadre de cette loi fédérale.

En plus des frais de transport, l'industrie du malt doit

faire face à une réglementation généralement plus stricte

au Canada qu'aux États-Unis. Les maltières sont tenues de

respecter les normes provinciales définissant les niveaux

acceptables de bruit et d'émissions de particules. Elles sont

également soumises aux règlements municipaux régissant,

notamment, l'élimination des importants volumes d'eaux

usées résultant de leurs opérations.

La technologie du maltage a mûri sa maturité à

l'échelle mondiale. La technologie et l'échelle des opérations

des usines canadiennes soutiennent fort bien la comparaison

avec celles des autres pays exportateurs. Les usines nord-

américaines sont moins nombreuses, mais de plus grande

envergure et généralement plus efficaces que les usines

européennes.

L'intégration verticale des brasseries et des maltières a

des répercussions sur les marchés intérieurs du Canada et

des États-Unis. Les grandes brasseries américaines, comme

Coors, Anheuser-Busch, Genesee, Stroch et Miller, exploitent

leurs propres maltières. Ces brassiers-maltiers, qui pro-

duisent le malt nécessaire à certaines de leurs brasseries

ou à la totalité d'entre elles, assurent de 25 à 30 % de la

Facteurs liés au commerce

production américaine de malt. Comme la population de l'ouest des États-Unis a augmenté ces dernières années, le marché de la bière s'y est accru. Pour répondre à cette augmentation de la demande, la compagnie Anheuser-Busch a entrepris la construction de nouvelles installations de maltage dans le nord-ouest du pays, en bordure du Pacifique. Comme le prix du malt est très sensible aux frais de transport, le fait que la maltière américaine, puissante et bien établie, soit installée à proximité des brasseries américaines lui confère un avantage sur son marché intérieur, et élimine à peu près complètement les occasions d'exporter pour les producteurs canadiens.

Les marchés mondiaux de l'orge et du malt sont de plus en plus touchés par les interventions gouvernementales. Dans la CE, les droits de douane sur le malt et l'orge de brasserie ont été remplacés par un système de prélèvements à l'importation. Des prélèvements à l'importation à la fois variables et élevés, des subventions à l'exportation, et d'autres stimulants importants offerts aux agriculteurs de la CE dans le cadre de la Politique agricole commune en vue d'accroître la production d'orge ont eu des effets désastreux sur les exportations canadiennes de malt. La CE est non seulement devenue autosuffisante en malt, mais un important fournisseur international, assurant plus de 60 % des exportations mondiales, et près de 90 % d'entre elles si l'on tient compte des expéditions entre pays de la CE.

En réaction à ces pratiques de la CE, qui ont fait de cette région l'un des principaux fournisseurs du monde non seule-ment de malt, mais de céréales et en particulier de blé, les États-Unis ont adopté une législation agricole et une politique d'exportation visant à renforcer la compétitivité des céréales américaines sur les marchés internationaux. Depuis 1987, les producteurs américains d'orge et de malt sont admissibles aux subventions à l'exportation aux termes du Programme d'expansion des exportations (Export Enhancement Program) des États-Unis, et ils se sont prévalus de ce droit.

Les tarifs douaniers actuels sur le malt et l'orge de brasserie ne constituent pas un obstacle réel au commerce sur le marché nord-américain car ils sont relativement bas. Le Canada impose des tarifs de 0,0073 \$ le kilo sur le malt et de 2,30 \$ la tonne sur l'orge de brasserie importés de pays jouissant du statut de la nation la plus favorisée (NPF). En vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), ces mêmes produits importés des États-Unis sont assujettis à des tarifs de 0,0040 \$ le kilo pour le malt et 1,38 \$ la tonne pour l'orge de brasserie depuis le 1^{er} janvier 1992. L'ALE, en vigueur depuis le 1^{er} janvier 1989, prévoit l'élimination progressive des droits de douane canadiens et américains sur

En 1989, le gouvernement de la Saskatchewan vendait

la compagnie Prairie Malt au Saskatchewan Wheat Pool et à

la compagnie Schreier Malting, de Sheboygan, au Wisconsin.

Un an plus tard, ADM achetait un bloc de contrôle de la

Dominion Malting. Pour ADM et Schreier, il s'agissait

d'investissements intéressants. En effet, les entreprises dont

elles faisaient l'acquisition pour l'une et la prise de contrôle

pour l'autre, avaient une base financière relativement forte.

De plus, ces opérations leur donnaient accès à une industrie

canadienne assez bien établie, quoique en croissance assez

lente. Ces changements de propriétaires assurent, pour le

présent comme pour l'avenir, de nouvelles sources de capi-

taux, nécessaires pour relever la productivité de l'industrie.

Le niveau de production de l'industrie est légèrement

inférieur à ce qu'il était au début des années 1980, mais

cette production est nettement plus efficace. Depuis 1987,

la consommation accrue de bière au Japon (attribuable à la

popularité de la bière à fermentation lente, connue sous le

nom de bière Dry) ainsi qu'un retour de la demande de

l'Union soviétique, qui a fait d'importants achats en 1989,

après deux ans d'absence presque totale, ont contribué à

rehausser le volume des exportations. Ces deux facteurs,

qui s'ajoutaient à une baisse de la production d'orge dans

les pays de la CE en 1988, ont fourni à la malterie cana-

dienne, plus vaste et plus efficace, l'occasion de reprendre

du terrain sur les marchés d'exportation.

Les exportations ont presque doublé, passant de

140 000 tonnes en 1986 à 248 000 tonnes en 1991. Bien

que le total des exportations ait augmenté, ce rythme de

croissance ne pourrait vraisemblablement se maintenir et

serait lourdement tributaire de l'élargissement du marché

japonais. Les producteurs canadiens ont enregistré des ventes

record de malt au Japon en 1991 (192 000 tonnes), mais les

exportations vers les États-Unis et les pays en voie de déve-

loppement, pour la même année, n'ont atteint que 15 000 et

41 000 tonnes, respectivement.

Forces et faiblesses

Facteurs structurels

La malterie est étroitement liée à la brasserie et elle est

soumise à l'évolution de cette dernière, son principal client.

Le niveau des ventes de bière canadienne au pays et à

l'étranger est un facteur essentiel du rendement de la malterie,

car les brasseries canadiennes constituent son marché le plus

important et le plus stable.

La balance du commerce canadien de la bière est un

facteur déterminant du rendement de l'industrie canadienne

du malt. Si l'industrie de la brasserie n'obtient pas un fort

rendement sur les marchés intérieur et étrangers, les ventes

de l'industrie de la malterie seront directement touchées.

Ainsi, pour chaque million d'hectolitres de bière canadienne

exportée, la demande de malt canadien augmente-t-elle de

13 400 tonnes. Inversement, l'importation d'un million d'hec-

tolitres de bière étrangère entraîne une baisse du même ordre

dans la demande de malt sur les marchés canadiens. À l'heure

actuelle, les exportations de bière canadienne dépassent

largement les importations de bière étrangère, mais cet excé-

dent diminue graduellement. En 1982, la valeur des exporta-

tions était 10 fois supérieure à celle des importations. En

1989, ce rapport n'était à peine que de trois pour un, là où

les exportations s'étaient maintenues.

L'approvisionnement en matières premières ne présente

pas de difficultés pour l'industrie, les provinces de l'ouest

canadien étant d'importants producteurs et exportateurs

d'orge de brasserie. Même si le climat influe sur la quantité

et la qualité de la récolte d'orge, la malterie peut générale-

ment compter sur une matière première abondante et de pre-

mière qualité. Par ailleurs, l'industrie a également besoin de

quantités appropriées de gaz naturel à un prix concurrentiel,

et les Prairies sont assurées de cet approvisionnement. Le

prix administré de l'orge six-rangs, cet ingrédient essentiel,

a, de façon générale, toujours été supérieur à celui qu'ont

payé les sociétés américaines sur leur propre marché, bien

que l'orge deux-rangs fasse l'objet de prix plus semblables

des deux côtés de la frontière.

Les marchés d'exportation de l'orge canadien de

brasserie sont généralement favorables. En raison du climat,

certain pays possédant des brasseries ne peuvent suffire à

leurs besoins d'orge. Pour sa part, le Canada produit de

l'orge de brasserie d'excellente qualité et, à mesure que les

capacités de malilage augmentent partout dans le monde,

les pays importateurs ont la possibilité d'importer de l'orge

plutôt que du malt.

Aux États-Unis, la malterie n'exporte qu'une faible part

de sa production en raison de l'inversement de son marché

intérieur, dont la consommation d'orge de brasserie est si

élevée qu'il en reste peu pour l'étranger. Les malteries améri-

caines produisent plus de 2,25 millions de tonnes de malt

pour leur marché intérieur. Quant aux agriculteurs, ils ont ten-

dance à limiter leur production aux variétés qui sont depuis

toujours en demande sur ce marché, soit l'orge six-rangs à

aleurone blanche, dont le rendement est élevé, de préférence

aux variétés deux-rangs recherchées par les marchés étran-

gers. Sauf pour quelques usages particuliers, les variétés

canadiennes six-rangs à aleurone bleue ne trouvent pas

preneur sur le marché américain.

Le Canada produit plus d'orge deux-rangs que les

États-Unis, et exporte davantage d'orge de brasserie et de





par une nouvelle venue sur le marché, la société Westcan Maltlng. Les premières installations de cette usine devraient être opérationnelles en 1992, ce qui ajoutera encore à la

capacité de ce secteur.

Les bénéfices nets ont fluctué largement, passant de moins de 7 % du capital investi au milieu des années 1980 à environ 15 % vers la fin de la décennie. Ils ont toujours varié de façon cyclique, en fonction du prix de l'orge de brasserie. La qualité, la quantité et le prix de l'orge varient considérablement d'une année à l'autre, dans la mesure où la saison de production a été plus ou moins favorable au Canada et dans les autres grands pays producteurs comme l'Australie, les États-Unis et les pays de la CE. L'industrie aura placé dans les malteries canadiennes de 80 à 100 millions de dollars en nouveaux investissements entre 1987 et 1992.

Vers la fin des années 1980, la stabilisation de la demande de boissons alcoolisées dans la plupart des pays industrialisés a incité les brasseries et les distilleries à cons-tater que les seuls moyens viables de prendre de l'expansion ou de réaliser des économies d'échelle supplémentaires étaient la fusion ou l'acquisition d'entreprises, ce qui leur permettait d'acquérir un caractère international. Ainsi, au pays, la vente, en 1987, de Carling O'Keefe à la multinationale australienne Elders IXL et la fusion de Molson et de Carling O'Keefe, deux ans plus tard, ont-elles réduit de trois à deux le nombre des grandes brasseries canadiennes.

Cette conjoncture a obligé les producteurs canadiens de malt à étendre leurs activités au-delà des frontières, de manière à maintenir une présence parmi leurs clients dont la taille venait d'augmenter de façon considérable. Ainsi, en 1988, Canada Maltlage a-t-elle acheté la compagnie Great Western Maltlng, qui possède des installations en Idaho, dans l'État de Washington et en Californie. Cette acquisition a ouvert à Canada Maltlage l'accès au marché de la brasserie dans l'ouest des États-Unis, où l'on trouve, notamment, les compagnies Anheuser-Busch, Miller et Heileman ainsi qu'un grand nombre de brasseries locales. Les installations de la Great Western Maltlng sont, en outre, bien situées pour desservir les pays du Littoral du Pacifique.

En 1989, Canada Maltlng a également acheté la compagnie Hugh Baird and Sons, un important producteur de malt du Royaume-Uni, qui exploite une usine en Angleterre et une autre en Écosse. Cette acquisition assure à Canada Maltlng une présence dans les secteurs du malt de distillerie et de la production des malts torréfiés et spécialisés nécessaires pour obtenir la grande variété de couleurs et de saveurs de bières pour lesquelles le Royaume-Uni est reconnu. La transaction lui donne également accès au marché de la CE.

usines ont été modernisées et agrandies. En 1983, on comptait huit usines en activité dont six étaient exploitées par Canada Maltlage.

Au cours des années 1980, l'industrie a connu une croissance variable et plusieurs changements (figure 2). Au début de cette décennie, le marché du malt s'était stabilisé dans la plupart des pays occidentaux dont le Canada, en raison du ralentissement de la croissance démographique et de la stagnation de la consommation de boissons alcoolisées. Presque tous les pays en développement, destinations de la plus grande partie des exportations mondiales de malt, ont durement ressenti les effets de la récession générale de 1981-1982. Ces pays ont connu un déséquilibre de leur balance des paiements et des pénuries de devises étrangères, qui ont rendu les expéditions vers ces marchés plus aléatoires et moins rentables. En outre, les fournisseurs de longue date comme le Canada et l'Australie ont dû soutenir la concurrence des pays de la Communauté européenne (CE) dont la production et les exportations s'accroissaient rapidement.

Au cours de la période de pointe des exportations canadiennes de malt, en 1982 et en 1983, les deux principaux marchés, soit le Japon et les États-Unis, ont acheté 65 % de ces exportations, les pays en développement et l'Europe de l'Ouest se partageant le reste. En 1985, les exportations ont chuté à 162 000 tonnes et l'année suivante, à 140 000 tonnes, dont 85 % vers le Japon et les États-Unis. Durant ces deux années, les exportations vers d'autres pays, surtout les pays en développement, sont tombées à environ 15 %, c'est-à-dire 20 000 tonnes.

La baisse des marchés d'exportation, la stagnation de la demande intérieure, la faible rendement du capital investi et la valeur croissante des terrains sur lesquels étaient situées les usines déjà anciennes de Toronto et de Winnipeg ont entraîné une certaine restructuring de l'industrie durant les années 1980. Canada Maltlage a fermé trois de ses usines entre 1985 et 1987, et a procédé, en 1988, à la rénovation et à de légers agrandissements de ses usines de Montréal, de Thunder Bay et de Calgary. Par la suite, elle a annoncé sa décision d'apporter des modifications importantes à l'usine de Calgary, pour en faire, avant 1992, l'une des malteries les plus efficaces et les plus importantes en Amérique du Nord. Dominion Maltlng et Prairie Malt ont aussi entrepris d'agrandir leurs installations, de sorte que la capacité canadienne de production de malt est passée à environ 550 000 tonnes en 1990. On prévoit que cette capacité atteindra 600 000 tonnes en 1992, lorsque les travaux à l'usine de Calgary seront terminés.

Par ailleurs, en 1991, on a entrepris, en Alberta, la construction d'une nouvelle usine dont la capacité de production devrait atteindre 120 000 tonnes. Cette usine sera exploitée

Canada Maltage et Dominion Maltage, les deux entreprises les plus anciennes, entretenaient depuis longtemps des liens d'affaires avec les grandes brasseries canadiennes. Les Brasseries Labatt et Molson du Canada sont les deux principaux actionnaires de Canada Maltage, et Dominion Maltage était le principal fournisseur des Brasseries Carling O'Keefe du Canada jusqu'au moment de la fusion de Molson et de Carling O'Keefe en 1989. Une grande partie de la production annuelle de Canada Maltage et de Dominion Maltage est destinée à ces deux brasseries. Dominion Maltage est affiliée à Archer Daniels Midland (ADM) dont le siège social se trouve à Decatur, en Illinois. ADM possède des capitaux importants dans diverses industries de traitement des céréales, et notamment dans le maltage, la production d'aliments pour animaux et la meunerie. La société Prairie Malt, propriété conjointe

On compte cinq malteries au Canada, dont trois appartiennent à la compagnie Canada Maltage, la plus importante société de l'industrie canadienne du malt. Cette société ouverte possède des usines à Calgary, à Thunder Bay et à Montréal; ensemble, elles représentent 65 à 70 % de la capacité canadienne de production. Canada Maltage exploite également des installations importantes aux États-Unis et au Royaume-Uni. Ses huit usines réparties entre trois pays et représentant une capacité de production supérieure à 800 000 tonnes font de Canada Maltage l'un des plus importants producteurs de malt du monde. Dominion Maltage et Prairie Malt possèdent et exploitent chacune une usine, située respectivement au Manitoba et en Saskatchewan.

Rendement

Au cours de la décennie se terminant en 1983, la malterie a connu une période de croissance assez constante. Au total, les expéditions canadiennes de malt sont passées d'environ 460 000 tonnes au début des années 1970 à 588 000 tonnes en 1983. La demande des brasseries canadiennes a continué d'augmenter après 1975, bien qu'à un rythme plus lent, et s'est stabilisée à 327 000 tonnes en 1983. Durant cette période, l'accroissement des exportations a plus que compensé la baisse de la demande provenant des distilleries. Les exportations sont passées d'environ 150 000 tonnes au début des années 1970 à 257 000 tonnes en 1983. L'expansion soutenue du marché a entraîné d'importants investissements. Ainsi, au cours de cette période, deux nouvelles usines ont été mises en service : celle de Prairie Malt à Biggar, en Saskatchewan, en 1978 et celle de Canada Maltage, à Montréal, en 1980. À la même époque, d'autres

de Saskatchewan Wheat Pool et de Schreier Maltage, de Sheboygan, au Wisconsin, exporte environ 70 % de sa production. La production est assurée par des usines capitalisées de grande envergure. Le prix d'achat de l'orge de brasserie représente généralement au moins 60 à 65 % du prix de vente du produit fini aux brasseries canadiennes. Les coûts de transformation en constituent pour leur part 20 à 25 %, et les coûts fixes, les frais de transport et les bénéfices comptent pour le reste.

Figure 1 — Marché canadien et exportations, 1991

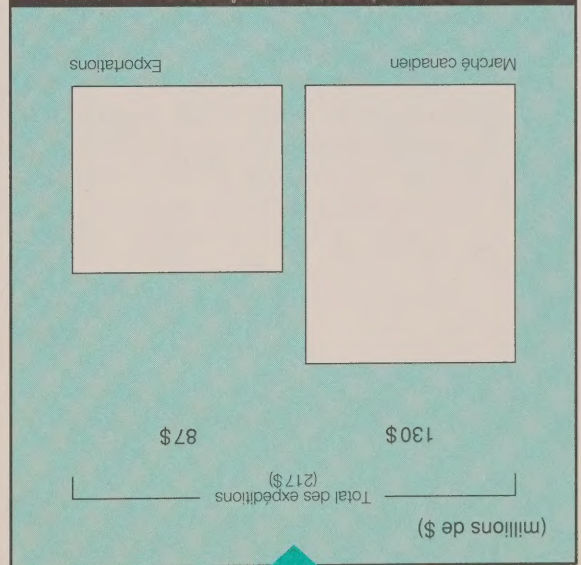
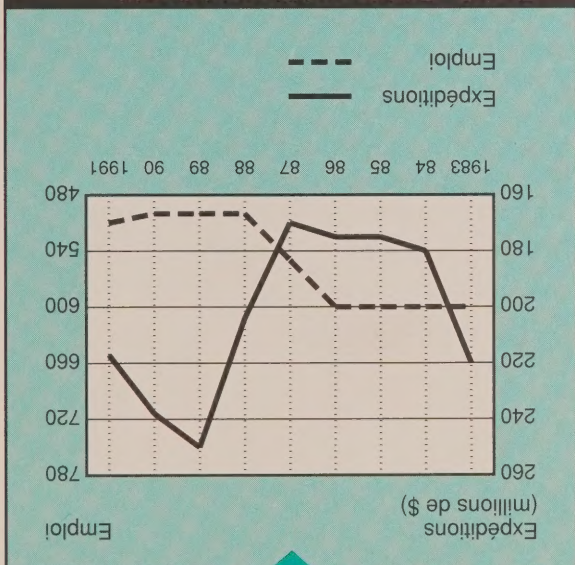
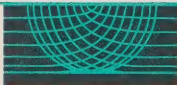


Figure 2 — Total des expéditions et de l'emploi





1990-1991

MALTERIE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la malterie regroupe des entreprises qui occupent principalement de transformer l'orge en malt. Pour ce faire, des grains d'orge de première qualité sont nettoyés, mis à tremper et à germer, puis séchés de façon à provoquer le maltage c'est-à-dire la transformation biochimique de l'orge. Le malt est la principale matière première utilisée dans le brassage de la bière. Il est également utilisé par les distilleries, par la confiserie et par diverses industries alimentaires.

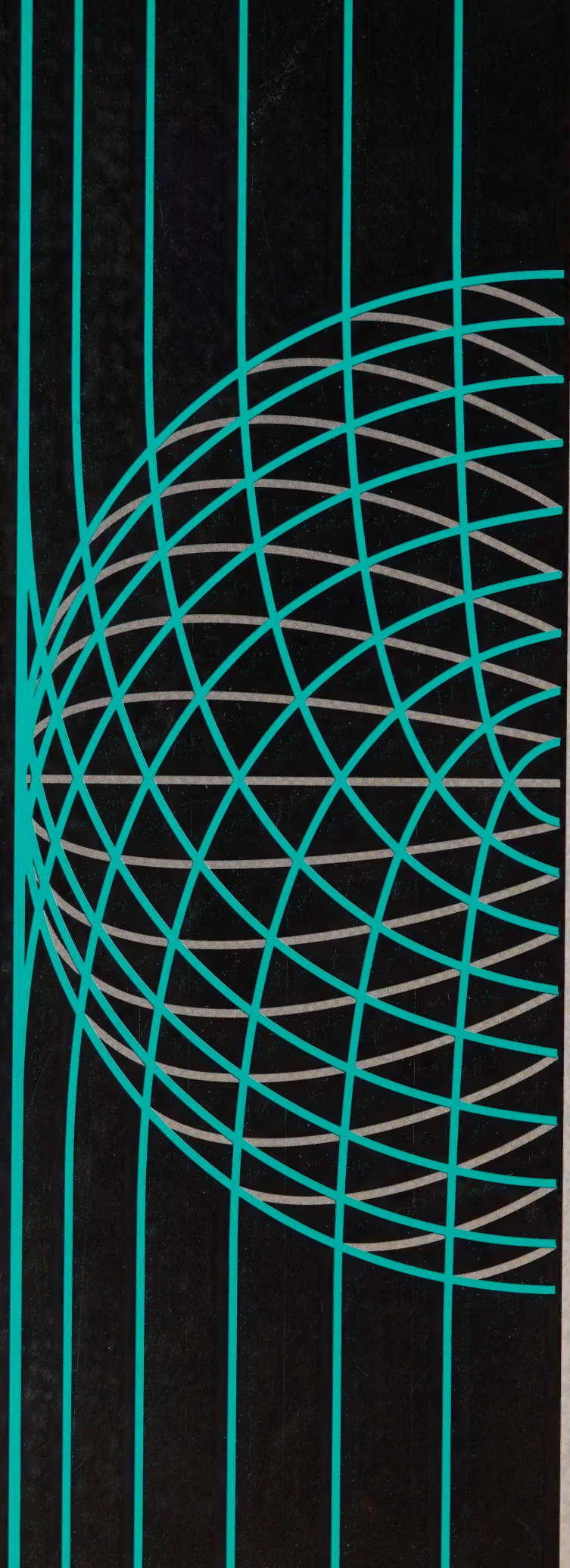
Comme dans la plupart des pays producteurs, la production du malt est une industrie de petite envergure au Canada. En 1991, le total des expéditions était évalué à environ 217 millions de dollars (figure 1). Cette même année, les exportations représentaient 87 millions de dollars. Les

importations étaient négligeables, et comprenaient surtout des malts spécialisés non fabriqués au Canada. Jusqu'à tout récemment le nombre d'emplois dans ce secteur était à la baisse; il ne devrait probablement pas dépasser 500 personnes.

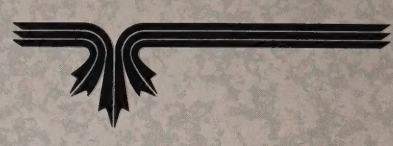
En 1991, la production canadienne de malt était d'environ 538 000 tonnes. De ce total, environ 290 000 tonnes étaient vendues sur le marché intérieur, et le reste était exporté. Cette année-là, presque toute la production de malt canadien utilisée au pays était achetée par les brasseries. Les distilleries et les diverses industries de transformation des aliments consomment dans l'ensemble tout au plus 10 000 tonnes de malt par année, mais la consommation des distilleries varie considérablement d'une année à l'autre. Les exportations sont destinées aux pays du littoral du Pacifique, principalement au Japon et, dans une moindre mesure, aux États-Unis, aux Antilles et à l'Amérique du Sud.

Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres de commerce extérieur		Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.	
Terre-Neuve		Nouveau-Brunswick	
Atlantic Place 215, rue Water, bureau 504 C.P. 8950 ST. JOHN'S (Terre-Neuve) A1B 3R9 Tél. : (709) 772-1STC Télécopieur : (709) 772-5093		Assumption Place 770, rue Main, 12 ^e étage C.P. 1210 MONCTON (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9 Tél. : (506) 857-1STC Télécopieur : (506) 851-6429	
Ile-du-Prince-Édouard		Québec	
Confederation Court Mall National Bank Tower 134, rue Kent, bureau 400 C.P. 1115 CHARLOTTETOWN (Ile-du-Prince-Édouard) C1A 7M8 Tél. : (902) 566-7400 Télécopieur : (902) 566-7450		Tour de la Bourse 800, place Victoria, bureau 3800 C.P. 247 MONTREAL (Québec) H4Z 1E8 Tél. : (514) 283-8185 1-800-361-5367 Télécopieur : (514) 283-3302	
Nouvelle-Écosse		Ontario	
Central Guaranty Trust Tower 1801, rue Hollis, 5 ^e étage C.P. 940, succursale M HALIFAX (Nouvelle-Écosse) B3J 2V9 Tél. : (902) 426-1STC Télécopieur : (902) 426-2624		Dominion Public Building 1, rue Front ouest, 4 ^e étage TORONTO (Ontario) M5J 1A4 Tél. : (416) 973-1STC Télécopieur : (416) 973-8714	
Manitoba		Colombie-Britannique	
330, avenue Portage, 8 ^e étage C.P. 981 WINNIPEG (Manitoba) R3C 2V2 Tél. : (204) 983-1STC Télécopieur : (204) 983-2187		Scotia Tower 650, rue Georgia ouest, bureau 900 C.P. 11610 VANCOUVER (Colombie-Britannique) V6B 5H8 Tél. : (604) 666-0266 Télécopieur : (604) 666-0277	
Alberta		Saskatchewan	
Canada Place 9700, avenue Jasper, bureau 540 EDMONTON (Alberta) T5J 4C3 Tél. : (403) 495-1STC Télécopieur : (403) 495-4507		S.J. Cohen Building 119, 4 ^e Avenue sud, bureau 401 SASKATOON (Saskatchewan) S7K 5X2 Tél. : (306) 975-4400 Télécopieur : (306) 975-5334	
Territoires du Nord-Ouest		Yukon	
Precambrian Building 10 ^e étage Sac postal 6100 YELLOWKNIFE (Territoires du Nord-Ouest) X1A 2R3 Tél. : (403) 920-8568 Télécopieur : (403) 873-6228		108, rue Lambert, bureau 301 WHITEHORSE (Yukon) Y1A 1Z2 Tél. : (403) 668-4655 Télécopieur : (403) 668-5003	
Administration centrale		Administration centrale de CEC	
Édifice C.D. Howe 235, rue Queen 1 ^{er} étage, tour Est OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél. : (613) 952-1STC Télécopieur : (613) 957-7942		InfoExport Édifice Lester B. Pearson 125, promenade Sussex OTTAWA (Ontario) K1A 0G2 Tél. : (613) 993-6435 1-800-267-8376	
d'ISTC		Pour les autres publications d'ISTC :	
Pour les Profils de l'Industrie :		Pour les autres publications d'ISTC :	
Direction générale des communications Industrie, Sciences et Technologie Canada 235, rue Queen, bureau 704D OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél. : (613) 954-4500 Télécopieur : (613) 954-4499		Direction générale des communications Industrie, Sciences et Technologie Canada 235, rue Queen, bureau 208D OTTAWA (Ontario) K1A 0H5 Tél. : (613) 954-5716 Télécopieur : (613) 954-6436	
Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.		Pour les publications de Commerce extérieur Canada :	
		InfoExport Édifice Lester B. Pearson 125, promenade Sussex OTTAWA (Ontario) K1A 0G2 Tél. : (613) 993-6435 1-800-267-8376 Télécopieur : (613) 996-9709	

P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E



Malterie



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada